

项目部施工员个人总结(优秀9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

项目部施工员个人总结篇一

20xx年是xx城市项目开局之年。在公司领导的关怀和支持下，项目部全体员工齐心协力，顽强拼搏，克服了种种困难，取得了良好的业绩，在长泰集团发展具有里程碑意义，为今后集团大发展，实现新跨越进行了有益探索，积累了成功经验。现将20xx年度工作总结如下：

xx城市前期工作相对详细，比较扎实。我们实地考察了xxxx□xxxx□xx等三十多个名盘，搜集了大量楼盘资料。经过大量市场调研，多次论证。对项目周边消费群体和xx市区所有楼盘，尤其是xx项目进行了详细调研，确定了xx城市包括市场定位和开发理念在内的全程策划方案。把xx城市打造成xx品牌楼盘和xx集团示范项目。在住宅开发上注重品质，打造品牌；在产品定位上追求差异，提高档次，形成核心竞争力和颇具特色的产品策略。这是产品一经上市，就受到广大消费者青睐的主要原因。

xx月xx日，xx城市一期顺利开盘。当日凌晨四.五点，就有客户来到xx国际酒店排队买房。上午九时公开选房活动开始，不到三个小时，成交客户150多批，当日可回收现金xxxx多万元，在xx楼市低迷的氛围里□xx城市逆市飞扬，势头强劲，被业界誉为“xx城市”现象，大大提升了xx楼市的自信指数，在xx刮xx起了一股“xx城市风”，引起了社会各界，尤其是业

界的广泛关注和强烈反响。

顺利开盘后，销售部全体置业顾问们在经理田妮带领下，采取“双节优惠”、“特价房”、“现房加推”、“老带新”、郊县巡展、客户回访、市区发单等措施，掀起了一个又一个销售热潮。大打“亲情牌”，中秋节为客户送月饼，年前为客户送台历，“老带新”送购物卡等措施，赢得了客户好评和市场份额。

xx月xx日，举办了xx城市首届中外文化交流活动。来自大洋彼岸的三位美国朋友就婚姻问题与50多位客户，嘉宾进行了广泛交流，取得了业主好评。截止年底，实际成交客户xxxx多批：实际回收资金xxxx多万元，为公司赢得了可观效益和良好声誉。xx城市荣获x20xx年xx市品牌楼盘。xx月xx日再次荣获20xx年xx楼市金鼎奖——最宜居住宅奖项。这是xx集团发展获得的第一个市级楼盘金奖。

xx城市一期工程(1#、2#商住楼)xx月初正式进入主体施工阶段。经过八个多月顽强拼搏，克服种种技术难题，保品质、保安全、战严寒、斗酷暑、赶时间、拼速度，终于在xx月xx日荣耀封顶。年底顺利完成砌体施工。xx月xx日通过市质监站主体验收。xx月xx日通过市住建局市级文明工地验收，为下一步安装和装饰工程创造了有利条件。

xx城市二期工程(3#、4#住宅楼)完成了拆迁、勘察、方案论证和施工图设计任务。预计今年xx月正式开工建设。

在项目部条件较差的情况下，做好人员稳定工作十分重要。稳定人员是做好项目部工作的前提条件，事关公司长远发展。2月21日项目部各部门正式组建，下设6个部：即工程部、销售部、监理部、行政部、财务部。配备人员共28名。为充分调动项目人员的积极性和工作热情，项目部领导经常深入基层，了解情况，关心员工，帮助员工，充分发挥员工工作主

动性、积极性和创造性。

10月22日，举办了以《责任与发展》为主题的青年员工座谈会。项目总经理孟渭泰发表演讲《职业生涯规划与定位》，使参会青年员工深受鼓舞。项目部还明确了各部门工作职责和各岗位人员职责，领导分工及例会制度。在三部合一，职能交叉，首次尝试扩大劳务承包的新形势下，不断完善，逐渐提升，使项目部各项工作得以顺利进行。

4□xx城市二期争取下半年开盘，本年度力争实现销售收入1.2亿元，再创历史新高。

项目部施工员个人总结篇二

我现任xx公司工程项目经理□20xx年x月毕业于xx大学建筑系，工民建专业，同年参加工作□20xx年被评为高级工程师□xx年x月被评为“十五”立功先进个人。在日常工作中，能以党员标准严格要求；能以“三个代表”重要思想指导自己，遵纪守法、爱岗敬业、勇于创新。参加工作20多年来，我始终奋战在施工第一线，先后参加和主持了十六项工程近20万平方米，优良工程率100%，创市优工程三项，其中住宅楼被xx市建筑业协会评为20xx年度“杯”工程，局优四项，其余全部达到优良。

经过一年多的努力，使自己在企业管理和工程项目管理方面取得了一些成绩和管理经验，其中主要业绩如下：

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平

20xx年以来，自己在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程项目管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大

组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。

在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙螺栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙螺栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30%，还节省费用1.5万元。

减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的大量修理费用发生。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省大量资金。

二、严格质量管理，争创工程

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。20xx年以来，我所坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在工程项目经理上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部

位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责。工程项目经理人员要对各自工程创优指标负责，工程项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过工程项目经理在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭工程项目经理上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严把了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度

做为一名工程项目经理上的指挥员，自己在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把

工程项目经理进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

通过多年来，工程项目经理自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益

20xx年，针对项目成本，自己在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。工程项目经理多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追得是高标准。特别是在材料使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会账的管理局面。

通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。在新的一年里，我将继续拼搏，为企业发展尽努力。

项目部施工员个人总结篇三

值此新春佳节即将到来之际，我们在这里隆重召开市宾馆年度职工大会，总结过去，表彰先进。安排部署20xx年工作，开创20xx工作新局面。

过去的一年，是对市宾馆发展具有重大而深远意义的一年。也是宾馆全年营收及利润指标完成得较为理想的一年，管理更加制度化、规范化；市场营销和客户服务工作不断上水平、上档次，并获得了丰厚的回报，全体员工的待遇也得到了一定的提高。在获得较好的经济效益的同时，社会效益得到进一步提高。值此辞旧迎新之际，回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，扬长避短，认清形势和任务、奋发进取，

团结一心，在新一年里努力再创佳绩。

下面，我代表市宾馆领导班子向大家作20xx年的工作总结和20xx年工作安排，请各位提出意见。

一、回顾20xx年的主要工作

过去的一年，市宾馆在探索中前进，在开拓中进取，积累了丰富的经

验，取得了巨大的成绩。主要是“抓住了一个中心、实现了两个亮点，搞好了三项基本建设。”

——抓住了一个中心：就是紧紧抓住营销这个中心，围绕吸引客户、会议接待、和旅游团体接待三个方面，调动全员积极性和主动性，投入到营销工作中去，形成全员抓营销的氛围。全体员工，人人都是营销员、宣传员，个个都是服务员。人人都有强烈的营销意识和服务意识，做到了稳住老客源，不断开拓新客源。

——实现了两个亮点：就是实现了酒店客房入住率和效益这两个效益的亮点。

20xx年，宾馆全年客房入住率高达85%，平均房价220元/间，在敦化市同行业中处于前列，客房销售也基本上是月月超额完成任务。这些喜人成绩的取得，是严格理管和全体员工共同努力的结果。前厅、客房、后勤各部门通力合作，严明管理制度，及时解决对客服务中存在问题，表扬先进，明确工作重点，提高了服务质量，做到了个性化和人性化服务，从而增加了客人入住回头率。

20xx年经济效益指标达历史水平，在营业总收入与20xx年基本持平的基础上，宾馆通过狠抓管理，深挖潜力，节能降耗、开源节流，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、

采购库管等方面，倡导节约，从严控制。宾馆店全年经营利润为x万元，比去年分别增加x万元。人工成本为x万元，能源费用为x万元，物料消耗为x万元。

——搞好了三项基本建设：一是基础设施建设，二是管理制度建设，三是员工队伍建设。

1. 大力开展基础设施建设。在市场竞争激烈情况下，去年上半年投资万元顺利完成了二楼北侧客房的装修改造、更新了客房的棉织品。使宾馆整体接待水平又得到了很大提高。

3. 不断加强员工队伍建设。“以人为本，善待员工”是宾馆一贯遵循的优良传统。善待员工在制度上更是体贴入微。员工休假制度、婚假产假制度、工资递增制度、年终奖励制度及管理人员外出考察学习制度等，无不进一步体现了敦化宾馆对员工的深切关怀。兑现20xx年提高工资标准承诺20xx年宾馆员工的平均工资增长额超过了酒店效益增长的10%，比其他宾馆员工的平均工资额高25%左右。善待员工，不仅仅体现在员工工资的按劳取酬、多劳多得方面，更重要的是宾馆这个大舞台上，员工们的才华得到了充分地展示，成为广大员工实现人生价值的场所。正如员工们所说的：这里真正是能者上，庸者让，劣者下。管理岗位人员，都是宾馆自己培养的人才；坚持领导班子的稳定，同时根据任人唯贤的原则，适时调整充实新的力量。”

一年来，通过大家的共同努力，各部门的工作都有了很大的起色。后勤部在王永民经理的带领下，员工们始终作好自己的本职工作，默默地在后台支持着各部门的工作，确保了酒店各项设施、设备的正常运行。财务部对酒店财务日清、周理、月总结，项项明了，笔笔清楚，年底又做决算、算奖金，在百忙之中有赶着作出了20xx年预算。前厅部、商务中心通过优质服务，也圆满完成了任务。

20xx年取得的成就是辉煌的，积累的经验是丰富的，在短短

的篇幅中我不可能都总结在内;我要强调的一点是,取得工作成绩的根本的原因是取决于全体员工不懈的共同努力。今天,由各部门推选、经总经理办公会批准的23名优质服务标兵,她们是全体员工中的佼佼者,是宾馆员工的优秀代表,是宾馆的骄傲,我们要号召全体员工向他们学习。

项目部施工员个人总结篇四

本人乔xx□现任京东方8代线项目技术部副经理。现如今是我工作生涯中的第5个年头,京东方项目是我参加工作以来所接触到的工程中工程体量最大、技术工艺最复杂、参建单位最多的特大型项目。有幸参与京东方项目的工程建设,发挥我的能力与才华,学习更多的专业管理知识,体现人生的精彩价值,是件很荣幸的事情,同时也感谢公司给了我这个锻炼的舞台。因此我很珍惜我的工作,重视我的每一次提升与锻炼的机会。目前项目建设已经进入第三阶段,我所主管的技术管理工作进展也比较顺利,随着20xx年春节的到来□20xx年的工作已经告一段落.在此过程中简单总结了使自己在技术管理和工程项目管理方面上取得的一些成绩和经验,如下:

项目部施工员个人总结篇五

我是20xx年5月份开始担任科技部总经理助理职务的,并主持科技部全面工作,至今已一年半有余。一年半,在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间,但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这一年半来自己的工作和学习生涯,有喜有忧,有坎坷,也有收获,取得的成绩同志们也是有目共睹的,不再一一列举。但是我想说明的是,成绩是来之不易的,这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持,尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来,我作为科技部的负责人,只不过是做了一些应该做的工作,具体的可以概括为如下五个方面:

一、加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，多次与部门内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。

其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99%以上的目标。尽管我们的地区网系统在20xx年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

二、科技项目、重点实施

在科技项目方面□20xx年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如[atm]crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

三、把握全局、团结协作

我觉得，科技部是银行中至关重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

四、内强素质、外树形象

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作风和纪律建设，限度地发挥科技部的整体效能，着力塑造勤奋、高效、务实的机关部门形象。一方面我对科技部员工做到生活上关心，工作上支持，学习上鼓励，纪律上严格约束，坚决抵制和克服各种不正之风。另一方面我坚持做到严于律己，率先垂范。一直以来，我十分注意加强自己的管理水平和业务能力的提

高，不断培养自己指导实践、驾驭全局的能力，做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。作为一名科技人员，要求我们针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风，培养了我一种务实的工作态度。做为一名要害部门的负责人，我始终坚持清正廉洁的作风，坚持自警、自励、自省、自勉。作为一名中层干部，我起到了承上启下的作用，事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想灌输给每一名员工。作为员工的领导，我始终坚持要给员工创造学习和锻炼自己的机会，让每位员工都能在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，使得员工在工作中寻找到自身的社会价值。

五、总结经验、改进不足

经过一年多的工作，取得了一定的成绩，使自己的能力和提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，通过科技手段改进业务人员的工作环境。

20xx年是我行求发展的一年，从科技角度更应该加大对一线员工的技术支持，我认为应该从以下几个方面着手：

1、深入基层了解业务人员的工作情况，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。

2、加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工

及客户提供稳定的系统环境。

3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。

4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。

5、及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉，一方面自省、自警、自强、自励，为事业，做到鞠躬尽瘁，死而后已。

项目部施工员个人总结篇六

过去的一年里，在上级领导的关心帮忙及同事之间的友好合作下，我克服了许多困难，在工作上、学习上得到了很大的提高。在这一年里，总的来说我工作还算顺利、平稳。为了发现问题，解决问题，为了今后更好的开展工作，为了让领导，同事们更好的监督指导我的工作，现从德、能、勤、绩、廉五个方面，将本人20_年的表现及工作情景述职如下：

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质

理论学习是工作人员的立身之本，成事之基。近年来，我一向将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想。在工作和事业面前，我历来顾全大局，从不争名夺利，不计较

个人得失，全心全意为公司服务。在思想上、政治上、业务上不断地完善自我，更新自我，为公司的进一步发展尽职尽责。

二、注重求真务实，不断提高自身的工作本事

自我在目前的工作岗位上经过不断学习、不断积累，具备了比较熟练的办事流程，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析本事、协调办事本事等方面，经过锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在日常的各项工作中，尽量避免出错。提高工作本事的基本途径，就是坚持把参加各种学习与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记和工作记录，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。

三、爱岗敬业，勤奋工作，不断取得新进展

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。我认为无论是在工作中和生活中只要多想他人长处，多想自我不足，就能不断提高政治业务素质。仅有尊重他人，就是尊重自我，不论领导交待的任务，还是同事咨询工作上的情景，我时刻提醒自我，要诚恳待人，态度端正，进取想办法，无论大事小事，都要尽最大本事帮忙。

平时要求自我，从遵守公司纪律、团结同事、打扫卫生等小事做起，严格要求自我。我能够认真遵守公司制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，保证了工作的正常开展，没有无故迟到、早退的现象，始终坚守在工作岗位上，我始终认为，一个人苦点累点没有关系，人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。我必须以勤奋的理念去实现人生的价值，促进公司的发展、社会的和谐。无论在何地工作，我都本着对事业高度负责的态度，坚持任劳任怨，刻苦钻研，

与时俱进，开拓创新，各项工作均取得较好的成绩。

四、履职尽责，完成各项工作任务

20_年，我按照集团公司的总体工作部署和目标任务要求，以做好各项工作为己任，切实将工作落到了实处，取得了可喜成绩：

(一)努力做好运营管理工作

20_年1—11月，我担任分公司负责人，带领整个团队员工，围绕公司的中心工作，树立为客户全心全意服务的宗旨，立足本职，不怕困难，团结协作，认真做好公司运营管理工作，工作质量得到全面提高，确保了公司的正常运作，全面完成公司下达的年度工作任务，在工作中，主要做到了以下几点：

- 1、借鉴其他优秀企业的经验，结合本公司多年企业运营管理总结的基础上，提炼出一套适合公司有效的实施管理变革和提升的操作方法。
- 2、以组织的优化和员工的改造为核心，将二者结合起来，以克、顺、导、教、规五项基本行动为基准，让员工素质得到提升以及使组织运营系统更加精益化。
- 3、严格遵循公司造价咨询工作制度和规范的招标代理工作程序，确保造价咨询及招标代理业务的质量。
- 4、加强学习，经过学习，加深了对运营管理的一些基本关系和概念的了解，并运用所学知识来最大程度地提高运营管理工作的质量和效率。
- 5、为了实现公司的经营目标，20_年，我重点抓财务会计、技术、生产运营、市场营销和人力资源管理。并将这五项职能联系成一个有机的整体，使其相互依靠和配合，切实为公

司的发展护好航。

6、进取与相关政府部门联系，争取相关部门对我公司的理解与支持，最大限度的利用国家相关的福利优惠政策，为公司节俭每一分资金，创造经济效益，确保公司发展和生产经营工作的正常开展。

(二) 统筹结合，努力做好总经理助理的各项工作

从20_年12月开始，虽然我不再兼任分公司的负责人，工作少了许多，但我并没有对自己放松，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，在总经理助理的职位上认真履责，坚持统筹结合，将各项工作都落到了实处，在工作中，我主要做到了以下几点：

1、为了让集团公司能够顺利的完成资质升级，我以专业的眼光和认真、负责的态度，做好了升级资料的把关、补充与审核工作，确保了材料贴合资质申报需要。

2、完成了分公司的执业资格人员的延续，注册，变更等维护工作。

3、根据《企业资质管理办法》和《企业资质标准》等有关规定，结合公司实际情景，做好了20_年度集团公司资质年检工作。

4、20_年，成立了x分公司，在负责分公司成立的过程中，我秉着认真、负责以及“为公司节俭每一分资金”的态度，进取与相关政府部门沟通、协调，争取相关部门对我公司的理解与支持，顺利办理了前期的营业执照、税务、环评可行性研究报告、水土坚持方案等，切实为x分公司的成立护好航。

回顾本年度的学习和工作，有成绩也有不足。自身的学习还有待加强，工作中有不细心的地方，还有就是工作的创新本

事上还不够。今后我将从以下几方面着手展开工作：

- 1、在现有的团队氛围里，我要加强对团队意识的培养，增强内部凝聚力，锻炼个人业务本事。
- 2、要求部门员工在工作过程中不断学习提高自身专业技能水平，把握好工作的细节，争做一名优秀业务人员。
- 3、进取协助配合上级领导开展各项工作，增强自身的协调本事，加强后期的资质年检工作。
- 4、生活上尽自我的力，做好应当做的事，服从领导日常工作安排把自我的本质工作做得更出色。
- 5、做好客户服务工作，提高服务工作效率与服务工作质量，树立精品意识，打响服务品牌，切实为我集团公司的发展护航。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足；展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新期望。站在20_年的起点，我将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。

项目部施工员个人总结篇七

x年x月以来，在x公司x支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历

我叫x□男，x年6月2日出生□x年x月毕业于x专业，大学本科文

化。20__年6月参加工作，先后在x公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。

为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提出建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责x市开发区“x”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持

续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20x.06-20x.06为110万元□20x.06到20x.06为110万元□20x.07至今每个月实现业务收入x万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

项目部施工员个人总结篇八

尊敬的领导和各位股东：

您们好！

今天在这里我作为《季季鲜股份有限公司》的总经理向大家做20_年上半年工作总结汇报。

首先，感谢大家半年来对我的工作的支持和信任，是我们大家共同的努力才使得我们这个公司有今天如此辉煌的成绩。同时在这里我还要特别的感谢一个人，那就是我们的指导老师赵老师。是他在背后默默无闻的指导我们的工作才使得我们每一步走的如此塌实、顺利。虽然我们公司小，资金比较单薄。可是我们的成果却是喜人的，我们的营业额远远大于我们的投入资金。这些都是与我们公司上下一心团结奋进密不可分的。

火车跑的快全靠车头带。我们有一个决策果断的董事会，他们的决定往往对我们公司的发展起着决定性作用。在此我们

也向我们的董事会表示感谢。

当然，我们有了这样的火车头还要有好的铁轨！我们的技术部就象我们的铁轨一样。因为他是我们能够跑的动跑的快的基础。我们的技术部陈鹏陈经理毫不犹豫的承担起这样的责任。举个简单的例子来说，如果我们的番茄苗在早期染上严重的病虫害，而技术部对此进行放松，任其发展，那我们的后果是什么？颗粒无收！那就意味着我们的投资将是泥牛入海。但是我们的技术部对公司内的各项技术指标要求甚严，从不放过一虫一害。是他们的辛勤工作才有我们如此好的收成！才能让我们的产品优质优量，受到广大消费者的欢迎。

提到我们的产品，就不得不提及我们的销售部。只有有了健全的销售网络才能让我们生产出的产品转化为我们的资本。我们的戴伟戴经理便完成了这一神圣的使命。从如何出售我们的产品，在哪里，由谁来负责当日的价格是多少，这些问题他都一丝不苟的考虑。对于公司所要购买的生产工具、化肥必须的开支他都要精打细算，使我们的资金投入达到最少而让我们的收获到最大，为我们有如此的营业额做出自己的贡献。

在我们这个公司中，还有三位巾帼英雄，一位是我们的人事部经理刘媛刘经理，另两位是我们财务部史亚俊经理和出纳员高丽。

在各式各样的公司中，人事部是一个比较复杂的部门，因为它是人与人打交道的地方，不乏有人情面子问题，是一个工作环境复杂的地方。所以我们要选择能够担当此职的人第一要铁面无私，公事公办，从不徇私枉情；第二要受到大家的一致认可和尊敬；第三要有领导能力能够准确无误的对人事做出抉择。最终我们经讨论研究聘任刘媛为人事部经理而她也没有让我们失望，从没错判过一件案子，还从侧面支持着各部经理的工作，调动每位职员积极性，让我们的人力资源发挥到最嘉水平！

最后提到的这两位是我们公司的. 两位财神。史亚俊经理和出纳员高丽，她们一个负责帐目，一人看管现金。每一分钱花在哪，什么时间花的，具体数目是多少，提款人是谁，在她们们的帐目上都清清楚楚的记录着。一个公司的运营状况如何，看到她们的帐目便一目了然了。在我们的一笔笔支出与收入当中，她们从没少过一分钱，为公司的正常运做做出了自己的贡献，我在此代表各位股东向各位经理表示感谢对她们的的工作给予肯定。

与此同时，我们的职员便是推动我们公司这条大船前进的水。大家从没有因为活脏、活累而推出自己的岗位。翻土、施肥、喷药、收果、出售这些都记录着我们职员留下的汗水。

特别是在番茄收获的旺季。夏季炎热，中午时间短，课程紧张等等都是摆在我们面前的问题。但是每位职员依旧顶着中午的烈日到售货点去卖西红柿。吃不到午饭，就让同学随便带点;不能午睡，大家就换班来卖。而那么热的天气，我们所有的职员没有一个人拿公司的钱来为自己买一瓶水。我们这样的努力终于使我们的销售额在第一个星期就高达500元。这是我们用汗水换来的，我们一直坚持这样饱满的工作热情。但期末的考试一个接着一个，我们本意不够的时间更加紧张。为此，我们找到小食堂把西红柿送到那里。这就需要我们每天早上提早一个小时起床，采摘、送货都要在这一个小时内完成，而后我们再去上课。

我们的记录中，没有一天延误过供给小食堂的西红柿而且没有一天耽误过我们的课程。我们每位职员都认真地完成着自己的职责，为我们公司的发展做出了最大的贡献。

我们公司虽然接近尾声，但他给我们带来的收获却永远让我们受益，在我们的人生道路上有这么值得然我们会议的一段插曲，我们将会引以为骄傲。《季季鲜股份有限公司》，也许在若干年后我们当中真的有人后组建自己的公司，到那时他也许就会得心应手，毕竟曾经历过。

在接下来的工作中，我们应当做好09年下下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

最后，祝每位同事都有一个美好的未来。

项目部施工员个人总结篇九

岁末年初，新的一年已悄悄来到，回顾过去一年的工作，感慨万千。20____年，在领导的正确领导、关怀下，在个人空间的给予下，使我得到了快速的成长。近一年来的工作中，酸甜苦辣，五味俱全，既有可喜的一面，更有值得改进的一面。在这个岗位上我最大的收获是挑战了自己，为今后工作能走的更远、更稳积累了丰富的社会经验。总体来说还不错，最终完成了年初既定的任务指标，顺利收官。

这一年真是磕磕绊绊的走过，承受着领导巨大的压力，也有来自部分运营商人员的阻力，经过大量详尽的沟通与交流，终于扫清了所有的障碍，实现了目标。全年累计签订合同717.36万元，开票753.53万元，实现回款527.79万元，实现利润289万元。

与移动公司的合作真可谓一波三折，年初三月份即可签署的二节点370余万合同在内部审批流程已经过半的情况下，由于移动公司网络部主管人员调整□boss系统升级及奥运封网而紧急叫停，对公司上半年的经营造成了影响，使公司一度资金吃紧。在奥运会全面结束后，已经进入了18月份，通过重要公关，千方百计开展业务，重点运作政府入地、第二节点路由及基站管道的销售工作，终于在12月份抢下全部的6个合同，累计签订合同493万元，累计开票493万元，累计回款234万元，为完成全年任务指标打下坚实基础。

联通公司今年的合作要从政府的强制入地说起，3月份开始由政府下发的入地文件一经下达，在广电撤杆入地配合下，联通和电信的线缆也必须无条件的下落。为了更好的提升公司

利润，上调销售单价成为了必然，在与运维部主管的沟通单价后，对方表示反对且无法接受，在我方的强硬态度下(不签合同不允许穿缆)，经过几次的沟通，最终对方同意了我方的单价，使主管道价格上调8000元/公里，引上价格上调20元/米，整体管道均价上调了18%以上，顺利的签下了18年的第一个合同。由于利诱，部分人员后续起草了《____市一环本地网光缆线路迁改工程》的项目立项，在经过三次打回来修改再上报的过程后，最终顺利报批，实现管道销售6条，合同价款40余万元。由于近两年____市政府的市政道路改造，沙河大桥治理是个重点项目，而春雨桥、南关大桥及华明南通桥等部分路段的改造又涉及到了我公司的管道迁改，有些地方甚至迁改了两次三次，为了把改造的费用进行转嫁，与联通公司的谈判也是煞费苦心。在主管人员的百般刁难下，经过两三次的概预算及竣工资料的修改和沟通，最终得以报批。在联通公司即将与网通公司合并重组并压缩投资停止立项的背景下，利用政府强制入地，基站建设，资源优化及大客户项目为主导，紧抓重点人员，千方百计公关运作，功夫不负有心人，成功的抓住了最后的合作机会，累积签订合同80余万元。并积极处理遗留问题，现已全部解决。

网通公司一直是____市合作的老大难问题，18年也不例外。借建设南路南关大桥的迁改机会，累计签订了合同13万余元，并实现了____年合同遗留的回款问题。

电信公司由于政府的强制入地工作，也与年初就开始操作合同。为了提高销售价格，从上到下也进行了若干次的谈判。由于电信公司的宽带接入业务较多，出土引上的接入工程较多，在本地工程项目管理人员的大力配合下，使出土引上的签约金额占到了合同额的18%之多，最终与5月份签订了70余万的合同，并与8月再次签订合同18万余元。由于不断的沟通和交流，真正的与运营商交上了朋友。在与____市经理的沟通中，得知____市的通信市场中电信公司是个弱者，但____市市场是个有潜力的市场，市公司领导愿意大力扶持遵化的业务发展，可考虑管道大批量购买。在得知此信息后，报着

一丝希望，在双节走访过程中，与市公司领导进行了初步交流，市公司领导对此事表示了认可，并愿意一起来运作。经过初步统计，可以购买的管道达到了150万元。由于行业重组过程中，联通公司的拆分涉及到了资产的拆分，管道资产也相应的部分划拨给了电信公司，使可购买管道减至120万元，经过层层把关，在12月30日近80万元合同终于签字盖章。最终全年实现合同160余万元。

广电公司虽然有政府的背景，但是通过我们不断的与主管人员的沟通交流，对方也主动帮助想办法签合同，并提高销售价格，广电的线缆入地大量的带动了联通和电信公司的入地工作，实现了全面带动的大好局面。最终广电实现合同180余万元。

铁通公司由于力量薄弱，新管道的购买工作难以突破。18年重点运作往年合同余款的回款工作，在与网络部部长建立了良好的私人关系后，目前已得到圆满解决，90余万回款全部到位。并处理遗留零活的合同问题，签订合同近3万余元。